アタックスHP DVD購入予約用紙

横山信弘の組織営業力アップDVD Vol.2

「 2週間に1回、30分で目標予算を達成させる！ 営業会議の進め方 」編

◆ DVD収録TOPICS一覧 ◆

■「会議パフォーマンス」の悪い会社は短命に終わる
～イライラの感情は免疫力を低下させ、「やる気」どころか「体調」も悪化させる
■管理者の「ストレス」を激減させるマネジメントの基本
～プレイングマネージャは「管理」ばかりに時間を費やすことはできない
■マネジメントルールの統一
～「やるべきことをやる」ことが部下の務め。それでは「やるべきこと」とは？
■「予材管理」の解説
～目標の「2倍」の材料を毎月仕込む、超実践的な営業マネジメント術！
■性善説と性悪説の使い分け
～日頃は「性善説」で接し、営業会議では「性悪説」を徹底させる
■報告だけで終わる営業会議はやる意味まったくなし！
～この高度情報化時代に人が集まって「報告会」をする意義はゼロ
■なぜ「2週間に1回、30分」の営業会議なのか？
～個別具体的な商談案件の報告を営業会議でさせてはならない
■「報告・連絡・相談」のできない部下の「脳」の中身
～定期的に「報告」させる場を提供するから自発的にしようとしなくなる
■ジェニスの集団思考と営業会議
～「ついで参加者」が増えると、発言する者がほとんどいなくなる
■どのように会議参加者から「意見」を出させるか？
～一通の「事前メール」でアンカリング効果を防ぐ！
■PDCAサイクルと営業会議
～PDCAの「C」ではなく「A」を会議中に実践するテクニック
■営業会議に「議事録」は必要ない
～会議終了間際にコミットさせる「コミットメントリスト」を持ち歩け
■コミットメントリストと「朝礼」の組み合わせ
～朝礼のやり方を変えるだけで、営業会議の生産性は3倍以上にアップ！
■営業会議運営方針（サンプル）の紹介
～行動心理学にのっとり、部下を能動的に行動させる営業会議を設計する！

■プロフィール
横山 信弘（よこやま のぶひろ）
株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役副社長
米国NLP協会認定マスタープラクティショナー

日立製作所に在籍中、情報通信グループの『CRM／SFAプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、100名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している。（年間100回以上のセミナーで、5000名以上の経営者・営業マネージャを動員する）また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

太枠の中をご記入ください

（FAXの場合はご記入後、052-586-8832までお送りください）

会社名		TEL FAX	ー ー ー ー
ご芳名		役職 部署	
メールアドレス <必須>	@		

商品名	定価（税別）	個数
横山信弘の組織営業力アップDVD Vol. 2 「 2週間に1回、30分で目標予算を達成させる！ 営業会議の進め方 」編	￥36,000 （税込：￥37,800）	個

送付先（請求書及び商品）

〒 ー

都道府県　　市区町村

※建物名までご記入ください。

※FAX受信後、1週間以内に担当よりメールにて受付完了のご連絡を差し上げます。
※商品の都合により、発送が遅れる場合がございますのでご了承ください。
※当ディスクは、著作権法および条約等により保護されています。著作物について、権利者に無断で複製、配布、貸与、放送、変造等を行うことを禁じます。
※頂いた個人情報は、今後アタックスグループからのセミナーのご案内や各種情報をお送りする際に利用させて頂くことがございますが、ご了承ください。

お問合せ先：052－586－8836　（担当：岡本）